

Alain Chainey

souvenirs d'un recruteur

Édition : Nathalie Ferraris
Infographie : Chantal Landry
Révision : Lise Duquette
Correction : Brigitte Lépine

Données de catalogage disponibles auprès de
Bibliothèque et Archives nationales du Québec

10-18

Imprimé au Canada

© 2018, Les Éditions La Semaine,
division du Groupe Sogides inc.,
filiale de Québecor Média inc.
(Montréal, Québec)

Tous droits réservés

Dépôt légal : 2018
Bibliothèque et Archives nationales du Québec

ISBN (version papier) 978-2-89703-429-0
ISBN (version numérique) 978-2-89703-475-7

DISTRIBUTEURS EXCLUSIFS :

Pour le Canada et les États-Unis :
MESSAGERIES ADP inc.*
Téléphone : 450-640-1237
Internet : www.messageries-adp.com
* filiale du Groupe Sogides inc.,
filiale de Québecor Média inc.

Pour la France et les autres pays :
INTERFORUM editis
Téléphone : 33 (0) 1 49 59 11 56/91
Service commandes France Métropolitaine
Téléphone : 33 (0) 2 38 32 71 00
Internet : www.interforum.fr
Service commandes Export – DOM-TOM
Internet : www.interforum.fr
Courriel : cdes-export@interforum.fr

Pour la Suisse :
INTERFORUM editis SUISSE
Téléphone : 41 (0) 26 460 80 60
Internet : www.interforumsuisse.ch
Courriel : office@interforumsuisse.ch
Distributeur : OLF S.A.
Commandes :
Téléphone : 41 (0) 26 467 53 33
Internet : www.olf.ch
Courriel : information@olf.ch

Pour la Belgique et le Luxembourg :
INTERFORUM BENELUX S.A.
Téléphone : 32 (0) 10 42 03 20
Internet : www.interforum.be
Courriel : info@interforum.be

Gouvernement du Québec – Programme de crédit
d'impôt pour l'édition de livres – Gestion SODEC –
www.sodec.gouv.qc.ca

L'Éditeur bénéficie du soutien de la Société de développement des entreprises culturelles du Québec pour son programme d'édition.



**Conseil des Arts
du Canada** **Canada Council
for the Arts**

Nous remercions le Conseil des Arts du Canada de
l'aide accordée à notre programme de publication.

Financé par le gouvernement du Canada
Funded by the Government of Canada

Canada

Nous reconnaissons l'aide financière du gouverne-
ment du Canada par l'entremise du Fonds du livre du
Canada pour nos activités d'édition.

Frédéric Lord

Alain Chainey

souvenirs d'un recruteur



Une société de Québecor Média

À mes petits enfants : Juliette, Laurence et Olivier.

Alain Chainey

Note de l'auteur

En vingt ans à l'emploi des Ducks d'Anaheim, Alain Chainey a passé l'équivalent de cinq années complètes dans une chambre d'hôtel.

Cinq ans à vivre entre des murs anonymes, loin de la vie « normale ». Cinq ans à s'échiner au profit du monde si grisant du sport professionnel. Cinq années données pour rester à l'épicentre de ce sport, pour vivre encore de ce jeu qui est, pour lui, à la base de tout.

Ce projet est né d'une fascination pour Alain, pour son talent de conteur surtout. Une fascination à son sujet partagée par nombre de collègues et amis.

Quand Alain raconte un épisode de sa carrière, le temps se suspend. Entre deux éclats de rire, son auditoire est transporté dans les coulisses de la ligue nationale, dans l'antichambre des différentes équipes du circuit Bettman.

Son sens de l'humour est contagieux, son point de vue singulier. C'est ce que j'ai essayé de reproduire dans

ce livre. Des vignettes sur sa vie et sur son métier, comme autant d'anecdotes dont il nous gratifie au fil des rencontres et des heures passées à regarder un match ensemble.

Est-ce que toutes les anecdotes sont véridiques ? Si vous posiez la question à Alain, je suis persuadé qu'il se montrerait outré que vous mettiez en doute sa parole. Parce qu'il est d'une rigueur incomparable. Son désir du travail bien fait, son souci de précision dans sa pratique sont des qualités qui l'honorent et qui ont fait de lui l'un des recruteurs les plus respectés de la profession.

Mais ce n'est pas la vérité dont je voulais rendre compte. Je voulais partager ces nombreuses histoires venues du fin fond de nulle part, de ces endroits où il a été confiné à la solitude du secret professionnel, à la recherche de la prochaine idole. Même passées au tamis de sa mémoire, elles gardent cet éclat et cette vigueur réjouissante. Après tout, le hockey lui-même n'est-il pas fait principalement de légendes ?

Comme moi, j'espère que vous trouverez dans ces pages le plaisir – juvénile ! ? – de lire à propos des différents moments qui ont façonné ce téléroman sportif. Ces bruits de couloir qui trouvent écho dans le quotidien, qui deviennent tantôt discussions de bureau, facteurs d'intégration ou remède contre les longues soirées d'hiver.

Parce qu'Alain n'est pas seulement un des hommes de hockey les plus informés et drôles que je connaisse, il est aussi l'un des plus sensibles. Sous cette armure, qui lui a

permis de survivre à une saison de 31 points en tant qu'entraîneur adjoint des Nordiques de Québec et à un accident terrible dans l'ancienne Tchécoslovaquie, se cache – c'est presque un cliché – un être d'une sensibilité extrême, toujours à fleur de peau. C'est ce qui le rend encore plus intéressant.

Bref, un livre comme une courteline pour rendre compte de sa carrière de recruteur. Ne soyez pas surpris de voyager entre les années, sans ordre chronologique dans la suite des événements. J'ai retranscrit ici le fil de la pensée d'Alain, aléatoire et toujours en ébullition. Avec ce plaisir, toujours renouvelé, d'égrener les noms d'anciens et actuels joueurs de hockey, comme autant de souvenirs aux mille et une ramifications.

Frédéric Lord

Préface

En tant que directeur du personnel des Mighty Ducks d'Anaheim, j'ai eu le privilège de travailler avec Alain Chainey qui était à cette époque recruteur amateur au Québec. Rapidement, j'ai compris qu'il incarnait toutes les valeurs qui me tenaient à cœur dans le métier : l'éthique de travail, le professionnalisme, l'intégrité et un amour profond et sincère pour le hockey.

À l'été 1996, après le repêchage de la Ligue nationale de hockey, j'ai été chargé d'engager le premier directeur du recrutement amateur pour notre équipe. Tout de suite, j'ai su qui je voulais embaucher pour ce poste : Alain Chainey. La décision a été facile à prendre, et ce fut l'une des meilleures de ma carrière.

Durant son passage à Anaheim, Alain a pris une part active à presque toutes les transactions effectuées par le club. Particulièrement engagé dans le repêchage amateur, Alain a découvert et choisi des joueurs qui ont permis aux Mighty Ducks de s'établir comme une des meilleures franchises de la LNH.

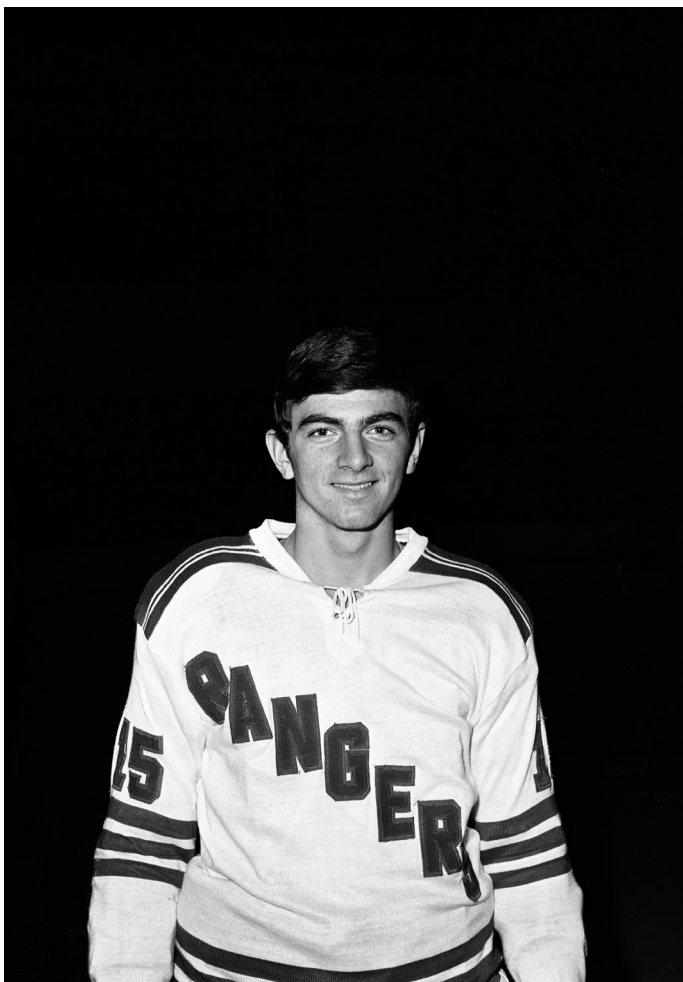
Quand le commissaire Gary Bettman a remis la coupe Stanley à Scott Niedermayer, après notre victoire en 2007, il aurait très bien pu la remettre à Alain puisque ce dernier a vraiment modelé notre équipe avec ses choix. Assurément, on ne peut exagérer le rôle qu'Alain a joué pour les Ducks à travers les années.

Cependant, au-delà de l'impact incommensurable d'Alain sur les succès de la franchise à Anaheim, c'est le lien d'amitié qui a grandi entre nous qui m'est le plus précieux. Alain Chainey est l'une des meilleures personnes que j'aie connues au cours de mes quarante années au sein de la LNH. Je n'ai jamais rencontré quelqu'un qui avait quelque chose de négatif à dire à son sujet.

Quand je repense à toutes ces années, je revois tous les choix que j'ai eu à faire dans ma carrière, certains plus difficiles que d'autres. Mais je crois sincèrement que la décision dont je suis le plus fier à ce jour, je l'ai prise à l'été 1996.

David McNab

Vice-président senior, Opérations hockey
Ducks d'Anaheim



Alain Chainey, ailier gauche des Rangers de Drummondville

Guelph ou les meilleures transactions sont celles qu'on ne fait pas

À l'automne 2003, quand j'ai pris la route de Guelph au volant de ma voiture de location, bercé par cette odeur à mi-chemin entre le neuf et le fatigué, j'avais en tête ce cliché sportif: les meilleures transactions sont souvent celles qu'on ne fait pas.

C'est en route vers l'aréna que Bryan Murray m'a appelé. Directeur général de ce qu'on appelait encore à ce moment-là les Mighty Ducks d'Anaheim, il voulait m'apprendre qu'il céda Corey Perry aux Oilers d'Edmonton.

Durant cette période, Perry, de qui on avait fait un de nos premiers choix au repêchage de l'encan 2003, était en train de connaître une saison fulgurante avec les Knights de London dans la ligue junior de l'Ontario. Il n'avait pas encore fait le saut chez les professionnels, mais il confirmait de jour en jour les espoirs qu'on avait

fondés sur lui. Loin de moi l'idée de prédire la carrière fructueuse qu'il aurait à Anaheim, mais on savait qu'il deviendrait une pièce importante de l'équipe.

En somme, la transaction était assez simple, mais avait tout pour m'assommer. Nous nous départissions de Perry et d'un premier choix au repêchage pour mettre la main sur Mike Comrie dont le passage chez les Oilers devait s'achever après seulement trois saisons. Véritable héros local, Comrie faisait la grève et forçait la main de ses patrons. En tant qu'agent libre avec restriction, le fils des fondateurs du détaillant de meubles The Brick refusait de signer la prolongation de contrat que les Oilers lui proposaient et exigeait d'être échangé.

Au volant de ma voiture de location qui sentait le neuf, j'étais sans mots, K.-O. par ce que mon patron m'annonçait. Scott Stevens, l'ancien défenseur, m'aurait mis en échec au milieu de l'autoroute 401 sur laquelle je conduisais, je n'aurais pas été plus sonné.

Nous avons mis la main sur Perry au 28^e rang du repêchage de 2003. Le genre de cuvée qui ne revient qu'une fois en vingt ans. Au cours de cette séance qui avait eu lieu à Nashville, ce jeune ailier avait glissé jusqu'à notre rang de sélection, parce que plusieurs observateurs entretenaient des doutes quant à son coup de patin.

De notre point de vue, cette faiblesse n'entachait en rien la qualité du joueur et nous l'avions placé 8^e sur notre liste de repêchage, trois rangs derrière Ryan Getzlaf des Hitmen de Calgary, une autre de nos sélections au premier tour. Nous aimions « le chien » de Perry. Cet

esprit de compétition sans pareil qui lui permettait de faire passer son talent au niveau supérieur.

Bref, non seulement Murray liquidait un de nos bijoux, mais il fourguait dans la transaction notre choix de premier tour en 2004, l'une, sinon *la* raison pour laquelle nous passions toute une année à écumer les différents arénas de la planète, pas toujours dans les endroits les plus hospitaliers.

Certes, en faisant l'acquisition de Mike Comrie, nous mettions la main sur un joueur de centre qui, je dois l'admettre, faisait défaut à l'organisation. Mais nous sacrifions à mon sens une partie de notre futur et de notre labeur.

En raccrochant, je devais avoir la bouche ouverte et les yeux vitreux. J'ai poursuivi ma route jusqu'au domicile de l'équipe junior de Guelph, le Storm, dans le silence de l'habitacle d'une berline tout ce qu'il y a de plus standard.

Arrivé à destination, j'ai entrepris d'annoncer la nouvelle à l'ensemble de mes recruteurs. Certains pleuraient au bout du fil, d'autres étaient enragés. Le métier de recruteur en est un de passion, une profession où on ne compte pas les heures et dont le mérite est rarement reconnu publiquement. En fait, la vraie récompense, celle qui est viscérale, c'est souvent de voir un joueur qu'on a aidé à repêcher, un de ceux pour qui on s'est battu autour d'une table afin qu'il soit choisi, se tailler une place au sein de l'équipe de la LNH. Quand ce joueur est échangé, c'est une partie du travail du recruteur qui est

jeté aux poubelles. J'irais jusqu'à dire qu'on en vient à considérer ces joueurs comme nos enfants.

Après ces quelques coups de téléphone, j'ai pris ma place sur la galerie de presse en vue du match, mais le cœur n'y était pas. Des vingt premières minutes de jeu du Storm, je n'ai rien vu, incapable de me concentrer sur quoi que ce soit. J'ai remballé mes affaires après la première période, direction le bar de mon hôtel pour anesthésier la colère qui m'habitait.

En sirotant mon verre, ce soir-là, je ne savais pas que l'entente n'était pas tout à fait scellée entre les Ducks et les Oilers. Aux dernières heures des négociations, le directeur général des Oilers, Kevin Lowe, avait insisté pour que notre organisation rembourse le boni d'un million de dollars consenti à Comrie à la signature de son contrat.

Le lendemain en matinée, j'ai reçu un autre coup de fil de Murray. D'après ce dernier, le propriétaire des Ducks s'était catégoriquement opposé à casquer le million dû par les Oilers et la transaction était ainsi tombée à l'eau. Je ne sais pas si notre DG a entendu mon soupir de soulagement à l'autre bout du fil, mais rarement ai-je été aussi content de l'échec d'un patron.

En raccrochant, j'ai prestement fait ma valise. Après toutes ces années comme recruteur, j'étais passé maître dans l'art de la boucler le plus efficacement possible. J'ai remis les clés du véhicule de location à l'aéroport et je suis parti pour une autre affectation.

Seattle (Tacoma) ou l'angoisse des débuts

En 1995, les GPS n'existaient pas. Google Map et tous les autres logiciels ou applications pour s'orienter non plus. C'est une époque qu'on n'imagine déjà plus ou presque plus.

Quand mon patron m'a appelé pour me dire que je devenais recruteur à temps plein pour les Mighty Ducks, j'étais en extase. Les deux saisons précédentes, j'étais ce qu'on appelait un recruteur régional. Mon travail à temps partiel était principalement axé au Québec.

Pour moi, il ne s'agissait plus d'épier les jeunes talents à proximité de mon lieu de résidence ou du moins dans des endroits où je pouvais me rendre facilement en voiture. Dorénavant, j'aurais à parcourir l'Amérique du Nord en entier et, par moments, l'Europe.

À 43 ans, moi qui n'avais encore jamais loué d'auto dans un aéroport, je sortais de ma zone de confort.

Mais l'euphorie suscitée par cette annonce a rapidement laissé place à l'anxiété. À mon premier voyage dans mes nouvelles fonctions, quand je suis débarqué de l'avion à Seattle, j'étais particulièrement nerveux. Où se trouve mon hôtel ? Comment m'y rendre ? Où stationner ma voiture de location ? Des tâches somme toute assez simples, mais qui semblaient des obstacles extraordinaires pour le nouveau voyageur que j'étais.

Après quelques recherches de terrain, j'ai finalement rejoint ma chambre d'hôtel... mais le stress continuait à m'étrangler. Il me fallait repérer l'aréna ! Mes patrons m'avaient confié la mission d'observer le défenseur Kyle McLaren qui jouait à l'époque pour les Rockets de Tacoma, une banlieue de Seattle. Le hic, c'est que peu de brochures faisaient état du vieil amphithéâtre où évoluait l'équipe et les indications pour s'y rendre ne tapisaient pas les murs de la ville.

Assis au bureau dans une petite chambre en bordure de l'aéroport, j'ai appelé directement à l'aréna pour demander le chemin. Sur le bloc de papier offert par l'établissement, j'ai noté avec minutie toutes les étapes pour m'y rendre. Pas question de me laisser détourner de mon but, de rater une sortie, de me perdre dans l'état de Washington. Les chercheurs d'or n'avaient pas non plus de cartes détaillées pour trouver leur butin, je ne me laisserais pas démonter pour trouver une pépite pour mon club !

Le lendemain matin, j'étais debout très tôt. Pour calmer mon angoisse, je me suis rendu à l'aréna vers 14 h, même si le match n'était programmé qu'à 19 h. Assis

dans ma voiture de location à attendre l'ouverture des portes, je respirais un peu. Le Tacoma Dome n'était peut-être pas un immeuble adapté pour le hockey, mais j'allais être un recruteur efficace et digne des meilleures équipes, je m'en faisais un point d'honneur.

En fait, à cette époque, chaque recruteur qui commençait dans le métier devait passer par cette période d'acclimatation. Trois ou quatre mois où la routine s'installe, où les codes des aéroports deviennent aussi familiers que le numéro d'identification personnel, où les trucs du métier se développent et font de toi un membre à part entière de cette confrérie.

Dans une voiture, en plein milieu de ce stationnement vide à Tacoma, fixant l'horloge du tableau de bord, voyant s'égrener lentement les minutes qui me séparaient du match, je ne mesurais pas encore où cette nouvelle vie allait me mener. Mais j'étais prêt à bûcher.

Moncton ou comment commencer du bon pied

C'est à Moncton que ce nouveau recruteur s'est présenté à moi pour obtenir des conseils. Comme je le connaissais bien et qu'il était engagé depuis longtemps dans le monde du hockey, j'ai accepté de l'aider, ce que peu de recruteurs auraient fait, compte tenu du haut degré de compétition qui existe entre nous. C'est aussi pour cette raison que j'ai décidé de taire son nom, parce que la suite de l'histoire n'est guère à son avantage.

Notre saison de recrutement s'amorçait habituellement par un voyage dans les Maritimes. Comme la région était un peu moins facile d'accès en hiver, nous profitions de l'automne pour voir une série de matchs dans cette partie du monde. J'ajouterais qu'une ville comme Halifax est particulièrement agréable à visiter au cours de cette période de l'année. Bref, comment joindre l'utile à l'agréable.

Ce soir-là, Moncton jouait contre Halifax. En faisant bien comprendre à ce nouveau venu que je ne l'aiderais qu'une seule fois, je lui ai indiqué les joueurs à surveiller pour chacune des équipes.

« Regarde, c'est assez simple, il n'y a pas beaucoup de joueurs d'intérêt, ce soir. Deux pour Moncton et un seulement pour Halifax », lui dis-je après avoir indiqué les noms et les numéros des joueurs sur une feuille.

Après la première période, ce recruteur est revenu vers moi : « Wow, le numéro 26 est bon ! » m'a-t-il lancé en parlant d'un des joueurs que nous étions venus épier.

Tout de suite, mon visage a changé. Je lui ai signalé de ne plus jamais mentionner quoi que ce soit à propos de ces joueurs qui sont l'objet de notre métier.

En somme, c'est une règle d'honneur entre recruteurs, mais c'est aussi un devoir de ne rien laisser filtrer des informations pour lesquelles les différents clubs de la LNH nous payent. Nous en sommes restés là, jusqu'à la fin du match.

Deux jours plus tard, nous prolongions notre voyage dans les Maritimes pour assister à un match à l'Île-du-Prince-Édouard.

Comme d'habitude, je me suis installé pour regarder la période d'échauffement. La partie a commencé et, au bout d'un moment, je me suis rendu compte que le fameux numéro 26 de Moncton, celui dont le nouveau recruteur avait aimé le jeu quelques jours plus tôt, n'y était pas. Blessure, maladie ? Je n'en savais rien. Il avait bien participé à la période d'échauffement, mais

n'avait pas pris sa place au banc des siens au début du match.

Après la première période de jeu, je revois ce recruteur auquel j'avais offert quelques tuyaux: «Alain, je ne sais pas pour toi, mais le numéro 26 me déçoit. Il touche pas à *puck*! Je ne l'ai pas vu, il n'est pas engagé, il ne finit pas ses mises en échec...»

Comme on dit, les bras m'ont lâché. Je n'aurais jamais cru qu'il en viendrait à ça: «Ben, je comprends, mon chum. Il ne joue pas, ce soir!!»

Je ne sais pas ce qu'il faisait au cours de cette première période, mais il était en train d'évaluer un joueur qui ne jouait même pas. En somme, il prenait des notes sur le vent. Vous aurez compris que le pauvre gars n'a pas gardé son emploi très longtemps.